

Eine Alternative zum Spitalnotfall

Das Soforthilfe-Start-up Aprioris sieht sich als Ergänzung für herkömmliche Spitäler – und will stark expandieren.

Florence Vuichard

Mit Glamour hat eine Behandlung in einer Filiale von Aprioris nichts zu tun. Der Eingang der Niederlassung am Zürcher Albsriederplatz befindet sich etwas versteckt neben einer Apotheke. Nach dem Klingeln öffnet sich die Türe, doch Personal ist erst mal nicht zu sehen. Pünktlich auf den zuvor online vereinbarten Termin taucht dann aber die freundliche Mitarbeiterin auf und löst in einem nüchtern eingerichteten Behandlungszimmer das Problem mit den Ohren routiniert.

Fünf Ableger, mehrheitlich eingemietet in Apotheken und Arztpraxen, hat Aprioris bis heute, vier in Zürich, einen in Winterthur. Doch bald sollen es mehr werden. Noch im März wagt das Start-up erstmals den Sprung über die Kantonsgrenze in den Aargau, nach Baden, wie der Aprioris-Gründer Christian Köpe im Gespräch mit CH Media festhält. Die Filiale befindet sich in einer Apotheke auf halbem Weg zwischen Bahnhof und Kantonsspital.

Weitere Anlaufstellen sollen im Laufe des Jahres folgen – in den Kantonen Thurgau und Bern. Auch für Basel und Luzern bestehen bereits konkrete Pläne. Die Standortsuche ist weit fortgeschritten, die Gespräche mit den kantonalen Gesundheitsdirektoren laufen. Denn sie sind es, die in der Schweiz für das ambulante medizinische Versorgungsangebot zuständig sind.

Pflegepersonal mit Arzt im Hintergrund

Köpe will mit Aprioris eine Lücke in der Gesundheitsversorgung schliessen, will für Erwachsene eine Alternative zum Arztpraxisbesuch respektive zum Spitalnotfall bieten – und zwar für jene Fälle, bei denen die Apotheken nicht mehr weiterhelfen können. Etwa bei Bauchschmerzen, anhaltendem



Aprioris-Praxis: Pflegefachkraft behandelt, falls nötig wird der Arzt hinzugezogen. Bild: Christian Beutler/key

Kopfwehr, bei Hals-, Nasen- oder Ohrenleiden. Oder bei einfachen Verletzungen, die jedoch eine professionelle Wundversorgung benötigen. Im Angebot sind auch Leistungen wie etwa Prävention oder Impf- und Reiseberatung. Wer zu Aprioris geht, trifft auf ausgebildetes

Pflegepersonal. Meist ist eine einzige Person vor Ort, bei Bedarf steht zu jeder Zeit einer der drei festangestellten Ärzte bereit, die per Telefon oder Bildschirm hinzugezogen werden können. «Es braucht nicht für jedes Problem einen Chefarzt», sagt Köpe. «Flugreisende müssen ja am Check-in-Schalter auch nicht vom Piloten bedient werden.» Im Gegenteil: Die medizinische Leistung sollte immer dort stattfinden, wo ausreichend Kompetenz vorhanden sei. Und sie solle dort stattfinden, ergänzt Köpe, wo das beste Preis-Leistungs-Verhältnis herrscht und wo es für die Patientinnen und Patienten naheliegender respektive komfortabel ist. Und er verspricht: «Wer zu uns kommt, bekommt eine Antwort.»

Pro Tag werden an einem Standort gemäss Unternehmensangaben bis zu 12 Patienten behandelt. 90 Prozent der Fälle könnten vor Ort abgeschlossen werden, sagt Köpe. «10 Prozent sind komplexe Fäl-

le, die wir umgehend an die korrekte Stelle weiterleiten.» Das heisst: zum Hausarzt, zum Spezialisten oder ins Spital.

Rechnung übernimmt die Kasse

Als Aprioris vor rund zweieinhalb Jahren seine ersten Anlaufstellen in der Stadt Zürich öffnete, mussten die Patienten die Rechnung noch selbst bezahlen. Mittlerweile wird die Jungfirma als «ärztliche Institution» anerkannt, die erbrachten Konsultationen als «ärztliche Leistungen», weshalb die Rechnung auch von der Grundversicherung vergütet wird.

Dennoch rechnet Köpe dank seines Angebots mit einer kostendämmenden Wirkung. «Wir sind günstiger als eine gängige Arztpraxis», sagt er. Erstens, weil Aprioris nur die «leichten Fälle» behandelt, und zweitens, weil der Patient hier nicht noch viel Infrastruktur mitbezahlen muss – und letztlich weniger Taxipunkte zur Anwendung

kommen. Aprioris hat sich für bestimmte Tätigkeiten auch interne Zeitlimiten gesetzt, wie etwa für die teilweise notwendigen Abklärungen oder die Nachbearbeitung des Falles.

Viel Unterstützung von Krankenkassen

Abgerechnet wird allerdings zu regulären Taxipunkten, Rabatte werden keine gewährt. «Trotzdem sind wir günstiger», sagt Köpe und verweist auf die Auswertung einer grossen Krankenkassenversicherung, bei der Aprioris-Fälle mit einfachen Fällen in Hausarztpraxen verglichen wurden: Die Rechnung falle im Schnitt um 20 bis 30 Prozent tiefer aus. Kein Wunder, erhält Köpe derzeit viel Sukkurs von Krankenkassen. Womöglich könnten diese ihm auch finanziell als Investoren zur Seite stehen für seine Expansionspläne. «Allerdings nur vorübergehend», betont der Unternehmensgründer, der heute noch die Mehrheit an Aprioris hält. Es sei wichtig, unabhängig zu bleiben. Die restlichen Aktien sind heute in Händen von Privatpersonen mit «Gesundheitswesen-Wissen».

Die Idee zu Aprioris hatte der mittlerweile 63-jährige Köpe schon zu Zeiten, als er noch für den Apotheken-Konzern Galeonica in der Geschäftsleitung sass. Als er das Unternehmen 2020 verliess, kaufte er seinem früheren Arbeitgeber Aprioris ab – und änderte das Geschäftsmodell ab: Das Jungunternehmen sollte nicht mehr eine Alternative zur Apotheke sein, sondern zur Arztpraxis.

Der erste Aprioris-Standort, jener am Zürcher Paradeplatz, wurde zuerst als Pilotprojekt im Januar 2022 eröffnet, die eingangs genannte Filiale am Albsriederplatz kam im Oktober 2023 als vierte hinzu. Die Pflegefachfrau hat mittlerweile die Ohrenbehandlung nach 10 Minuten abgeschlossen, die Abrechnung tätigt sie via Laptop.

70 Prozent wollen Bargeld bewahren

Geld Wie bezahlt die Schweiz? Dieser Frage ging der Swiss Payment Monitor bereits zum zwölften Mal nach. Die Erkenntnisse der Forscher von ZHAW und Universität St. Gallen: Hierzulande zahlen die meisten Konsumenten mobil (30,7%), mit Debitkarte (24,4%) oder bar (24,2%). Diese Anteile beziehen sich auf die Gesamtzahl aller Transaktionen. Blickt man auf die Umsätze, verdrängt die Kreditkarte das Bargeld vom dritten Platz. Noch einen grossen Stellenwert hat Bargeld bei der Bezahlung vor Ort. Im Laden bezahlen 28,2 Prozent bar, 28 Prozent mit Debitkarte und 24,4 mit einem mobilen Gerät. Gar einen neuen Höchststand hat die Bargeldreserve zu Hause erreicht: Der Wert stieg von 739 Franken auf 902 Franken. Ebenfalls neue Höchstwerte verzeichnete die Zustimmung zur Erhaltung des Bargelds. Nur noch 16,4 Prozent sprechen sich für eine Abschaffung aus. 70,4 Prozent der Befragten möchten es bewahren. «Damit setzt sich der Trend der letzten Jahre weiter fort: Bargeld wird immer seltener zum Bezahlen verwendet, wird aber von einem wachsenden Anteil der Bevölkerung wertgeschätzt und als erhaltenswürdig bezeichnet», schreiben die Forscher. (mpa)

Vermögen der AHV wächst stark

Sozialwerke Compenswiss, der Ausgleichsfonds der Sozialwerke AHV, IV und EO, hat das Jahr 2024 mit einer «positiven Performance» abgeschlossen. Das teilte er gestern mit. Die Nettoerrendite betrug 7,33 Prozent, nach 4,98 Prozent im Vorjahr. Die guten Ergebnisse der vergangenen beiden Jahre hätten aber das negative von 2022 nicht vollständig ausgleichen können. Compenswiss verwaltete per Ende 2024 Vermögen von 46,1 Milliarden Franken gegenüber 40,6 Milliarden Franken ein Jahr zuvor. Dieser Anstieg sei rund zur Hälfte der Rendite geschuldet und zum anderen Teil der Erhöhung der Mehrwertsteuer im Jahr 2024. Deren Normsatz wurde von 7,7 auf 8,1 Prozent angehoben. (ehs)

Oerlikon schreibt weniger Umsatz

Industrie Der Industriekonzern OC Oerlikon hat im vergangenen Jahr weniger Umsatz gemacht. Die Verkäufe sanken um 11,2 Prozent (organisch: -10,1 Prozent) auf 2,2 Milliarden Franken, wie der Konzern gestern mitteilte. Gleichzeitig stieg der Gewinn per Ende Jahr um 209 Prozent auf 72 Millionen Franken. Die Ebitda-Marge verbesserte sich innert Jahresfrist um gut einen Prozentpunkt auf 15,6 Prozent. Der organische Bestellsingang blieb bei konstanten Wechselkursen ungefähr gleich (-1,8%). Oerlikon erwartet, dass der organische Umsatz auch dieses Jahr stabil bleibt. (sat)

Nächstes Urteil gegen das einstige Wunderkind

Der Umzug nach Zug hat sich für Lars Windhorst nicht gelohnt. Er wird vom Kantonsgericht erneut verurteilt.

Christian Mensch

Es klang nach dem grossen Geschäft. Vor gut zehn Jahren beteiligte sich der Finanzakrobat Lars Windhorst mit 160 Millionen Euro an dem in den Niederlanden registrierten Werbe-Start-up Fyber. Im März 2021 verkündete er stolz, seine Beteiligung für knapp 500 Millionen Euro einem texanischen Techkonzern verkauft zu haben. Ein Urteil des Zuger Kantonsgerichts zeigt, wie wenig an dieser Ankündigung real gewesen ist.

Zwei Monate nach der Ankündigung wurde Windhorst von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zu einer Geldstrafe von 500'000 Euro verurteilt, weil er den Verkauf nicht ordentlich gemeldet habe. Was die Aufsicht offenkundig



Lars Windhorst stösst auch in Zug zunehmend auf juristische Probleme. Bild: Frank Molter/DPA

nicht wusste: Der Deal konnte in der angekündigten Form nicht abgewickelt werden.

Wie aus dem Zuger Urteil hervorgeht, musste Windhorst zuerst Fyber-Aktien zurückkau-

fen, bevor er sie hätte verkaufen können. 1,62 Millionen Aktien lagen etwa bei der in Dubai ansässigen Riverside Investments. Doch zum vereinbarten Termin konnte er das Geld nicht aufbringen. Immer neue Varianten, wie der Deal abgewickelt werden sollte, brachte Windhorst ins Spiel. Zwei Jahre später platzten den Verkäufern von Riverside der Kragen, sie schalteten das Gericht ein.

Die Geduld ist bemerkenswert, da Windhorst gleichzeitig auch eine zweite Millionen-Zahlung an Riverside nicht leistete. Dafür hätte der Investor eine Anleihe des deutschen Medien-Start-ups The Social Chain übernehmen sollen. Vor Gericht wollte sich Windhorst in beiden Fällen schuldig halten. Er argumentierte, nicht er persönlich,

sondern seine Tennor-Gruppe hätte die Fyber-Aktien zahlen sollen. Und zur Anleihe: Da er diese gar nicht übernommen habe, müsse er dafür auch nicht zahlen. Vor Gericht fanden die Ausführungen kein Gehör. Windhorst wurde verpflichtet, beide Beträge über insgesamt 2,4 Millionen Franken zu entrichten.

Alles verkauft – und doch weiter beteiligt

Fyber ist mittlerweile in der texanischen Firma aufgegangen. Das damit verbundene Kursfeuerwerk ist allerdings wieder erloschen, die Aktie dümpelt – und Windhorst ist über seine Tennor weiterhin daran beteiligt. The Social Chain wiederum ist insolvent und steht vor der Abwicklung.

Windhorst feierte als Jungunternehmer Erfolge, bevor er 2003 Privatkonkurs anmelden musste. Er rappelte sich auf und startete in London eine zweite Karriere. Diese gipfelte etwa in einem Investment beim Fussballclub Hertha BSC. Doch die Finanzprobleme holten ihn ein.

Als sich die juristischen Probleme in England häuften, dislozierte Windhorst vor vier Jahren nach Zug. Bereits vor einem Jahr berichtete diese Zeitung aber von Steuerschulden. Vor einem Monat hat ihn das Kantonsgericht nach einem problematischen Geschäft zu einer Zahlung von 58,6 Millionen Franken an den russisch-israelischen Milliardär Gavril Yushvayev verpflichtet, nun folgt das nächste, noch nicht rechtskräftige Urteil.